

# **Inovasi Produk dalam Perbankan Syariah**

Oleh:  
**Riyanto Sofyan**

**Seminar Bulanan M.E.S  
29 April 2009**



# PRINSIP DASAR PADA BANK SYARIAH

➡ Bank Konvensional – Fund Intermediaries

Basis-nya → Cost of Fund

➡ Bank Syariah – Investment Intermediaries

Basisnya → Return on Investment

Kalau sudah berbicara return on

investment, sebenarnya sudah tidak berbicara mengenai cost of fund atau cost of equity.



# The Law of Balance

وَالسَّمَاءَ رَفَعَهَا وَوَضَعَ الْمِيزَانَ ﴿٧﴾  
أَلَّا تَطْغَوْا فِي الْمِيزَانِ ﴿٨﴾  
وَأَقِيمُوا الْوَزْنَ بِالْقِسْطِ وَلَا تُخْسِرُوا الْمِيزَانَ ﴿٩﴾

Ar Rahman 7-9

قال الرسول صلى الله عليه وسلم:

**الخِراج بالضمان**

**الغنم بالغرم**

**Artinya: Pendapatan seimbang dengan risiko  
(Return for Risk)**



# **HUKUM-HUKUM KESEIMBANGAN (SUNNATULLAH)**

- 1. RESIKO TINGGI      →      KEUNTUNGAN TINGGI**
- 2. RESIKO RENDAH      →      KEUNTUNGAN RENDAH**
- 3. GENGSI TINGGI      →      KEUNTUNGAN RENDAH**

**RESIKO DAPAT DIKELOLA**



# IMPLEMENTASI PRINSIP DASAR pada BANK SYARIAH

- Pemenuhan Syarat Syariah harus dapat diikuti dengan “Jiwa ber-Syariah”, untuk mencegah terpisahnya “sektor keuangan” dan “sektor riil”.
- Bench-marking return tidak harus mengikuti LIBOR plus atau SIBOR Plus atau JIBOR Plus, tetapi mengikuti expected “Standard Industry Return” dari masing-masing sektor riil bisnis.



# **Contoh Standard Return pada Property Business yang Capital Gain-nya TIDAK Direalisasikan :**

- Rumah tinggal atau apartment, dengan minimal overhead, yang disewakan, biasanya return antara 3 - 8 % pertahun dari nilai pasar Fixed Asset yang disewakan.
- Gedung Perkantoran dengan over head yang memadai. Biasanya return yield-nya antara 6 -12 % pertahun dari harga pasar gedung perkantoran yang disewa2kan.
- Hotel dengan over head yang relatif tinggi, biasanya return-nya antara 6 – 18 % pertahunnya.
- Retail Property karena berkaitan dengan perdagangan, dan sifatnya yang lebih berisiko, return-nya lebih baik 1 – 30 %.



# **Pola Bisnis pada Bisnis Properti yang Capital Gain-nya TIDAK Direalisasikan :**

- Mempunyai struktur resiko tergolong rendah, karena mempunyai “built-in hedging mechanism” dan “inflation protection”. Yaitu nilai fixed asset pada lokasi yang baik, cenderung menaik, dan income atau sewa yang dihasilkan mengikuti tingkat inflasi.
- Tidak likuid. Asset perseroan tidak mudah ditunai.
- Karena Resiko-nya Rendah maka hasil-nya pun relatif rendah.



# Contoh Produk, Syarat & Kondisi Pada Bank Syariah di Switzerland





# Islamic Fiduciary Account Term and Condition

**Profit  
Allocations:**

What Allah bestows as profit during the period of investment shall be allocated as follows

Low Risk	90% to client	10% to The Banks
Medium Risk	85% to client	15% to The Banks
High Risk	80% to client	20% to The Banks

**Management  
Fee:**

A Management Fee of  $\frac{1}{4}$  % per annum calculated on the market value of the portfolio or account is charged at the end of each quarter

# Islamic Fiduciary Account

## Term and Condition



### Low Risk

### Normal Period of Investment

Money market transaction such as :  
 Paralel Purchase and Sale of currencies,  
 Commodities & Metals; all other financings and  
 participations guaranteed by first class banks

Minimum 7 Days  
 Maximum 2 Years

### Medium Risk

Inventory Financing, Trade Financing  
 Leasing and Lease Purchase (Ijara & Ijara wa  
 Iktina), Real Estate, Other Financing or Participation

Minimum 6 months  
 Minimum 6 months  
 Minimum 2 years

### High Risk


Commodity & Metal Trading  
 Foreign Exchange Trading  
 Capital Market Activities  
 Equity Financing (non-listed)  
 Venture Capital (non-listed)

Minimum 6 months  
 Minimum 6 months  
 Minimum 1 Years  
 Minimum 3 Years  
 Minimum 5 Years

# Beberapa contoh produk hasil dari

DESCRIPTION	LIQUIDITY	CASHFLOW	RETURNS	RISK CLASSIFICATION
<b>Morabaha: Fresh Potatoes (Egypt)</b>	3 Months Renewable	Quarterly Profit distribution	7.5% Gross P.A	Low Risk
<b>Ijara-Wa-Iktina: Equipment Leasing Portfolio (U.S.A)</b>	1 Year Investment	Semiannual profit Distributions	7,5% Gross P.A	Low Risk
<b>Ijara-Wa-Iktina: Leasing of a Building Assets (U.S.A)</b>	2 Year Investment	Semiannual profit Distributions	7.75% Gross P.A	Low Risk
<b>Mosharaka: Real Estate Portfolio Income Fund (USA)</b>	7 Years Investment	As early as year 4 of the life of fund	19% Gross P.A	Medium Risk
<b>Mosharaka: Ship Building (India)</b>	1 Year Investment	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Monthly Capital Repayment</li> <li>• Profits are distributed at the end of the investment</li> </ul>	17% Gross P.A	Medium to High Risk
<b>LIBOR</b>	1 Month	Monthly	3% Gross P.A	Low Risk

# HARAPAN terhadap PRODUK DEPOSITO dan PEMBIAYAAN

1.  Kegagalan dari beberapa bagian Pembiayaan atau Investasi Bisnis Riil, tidak akan menjadi kegagalan sistemik, karena hanya akan terlokalisir di-masing-masing2 penempatan dana atau transaksi. Karena tidak dilakukan secara General.
2. Tersedia beberapa pilihan penempatan deposito berjangka sesuai dengan toleransi resiko masing-masing, dan mendapat return yang dapat bersaing dengan Bank Konvensional.
3. Bagi yang menerima pembiayaan tidak akan terbebani, dan akan lebih cepat berkembang karena lebih sesuai dengan karakter bisnis-nya. Sehingga Pricing dari Bank, akan sesuai dengan kemampuan usahanya dalam menghasilkan “return”. Bank-pun diharapkan mendapat return yang lebih baik, bukan pukul rata Jibor Plus atau Libor Plus atau Sibor Plus. Apabila Bank mempunyai target rate of return tertentu dapat mengatur komposisi portfolio macam-macam jenis penempatan atau investasi.

# HARAPAN terhadap PRODUK DEPOSITO dan PEMBIAYAAN



4. Adanya produk deposito yang mempunyai “hedging mechanism”, misalnya dengan ber-basis mata uang “Dinar”.
5. Adanya Produk yang dapat mengakomodir setara dengan skim “Over-draft” Facilities seperti di-Bank Konvensional.
6. Adanya Produk Deposito yang dapat menyalurkan Pembiayaan Terikat dengan Spread yang wajar misalnya 1 %.

# HARAPAN terhadap PRODUK TRANSAKSI dan PELAYANAN



1. Promosi dan Pemasaran dapat lebih ditingkatkan, pengetahuan terhadap produk yang dipasarkan agar tersebar kepada seluruh lini yang kontak langsung dengan nasabah.
2. Jaringan kemudahan transaksi pembayaran dan transfer lebih dimudahkan, dan lebih andal.
3. Attitude Pelayanan dan sikap melayani masih dapat ditingkatkan.
4. Pelayanan sebagai Konsultan atau Penasihat Keuangan Nasabah dapat diakomodir lebih tanggap.
5. Memasarkan dengan cara yang lebih universal dengan mengutamakan azas manfa'at.



Wallahu 'alam bishawab...



# Terimakasih

[www.sofyanhotel.com](http://www.sofyanhotel.com)  
[www.arvacorporation.com](http://www.arvacorporation.com)